

曾经走街串巷当货郎 如今北京城里住洋房

公益组织“689老家河南”在新浪微博推出“在京河南人访谈录”，我市洛宁人王少武的故事很励志



王少武



核心提示

□记者 李燕锋/文 张晓理/图

昨晚6时许,有着“北京最温暖人心的公益老乡会”之称的“689老家河南”在新浪微博推出了《18位在京河南人访谈录》专题的第二个故事。

这个故事的主人公是洛宁人王少武。

访谈录专题自上周在新浪微博上推出后,受到众多网友,尤其是河南老乡的关注。主人公们自强不息的奋斗精神,感动着每一名河南人。

王少武是谁?他为何会引起老乡会的关注?他的背后又有一个怎样的励志故事?我们在第一时间与他取得联系,请他为家乡的朋友讲述自己的经历。



王少武站在北京街头。

外面的世界很宽广 他鼓励年轻人出去闯闯

走过坎坷,王少武终于在北京站稳了脚跟。

当我提出让他给家乡的年轻人说说自己的经验时,他再次给我发过来一个害羞的QQ表情。

“有好多话要说,就是说不出来。”他说,虽然自己文化程度不高,但通过这十几年的经历,他深切地感受到,年轻人出去闯荡,有很多机遇,只要看好一个行业,就要勇往直前,努力争取,千万不要轻易放弃。

“在农村老家的年轻人一定要出来走走,外面的天空很广阔。别怕吃苦受累,一定要从最底层做起,做好、做精,总有一天,你会见到彩虹。”王少武说。

相关链接

如果你有亲人在北京,不妨也@“689老家河南”

王少武是北京的“689老家河南”公益组织从400多名在京的洛阳人中选出的代表。

该组织的创办人、网友涵涵告诉记者,自己做这个活动的目的很简单:第一宣传咱们河南老乡踏实能干、吃苦耐劳、不怕挫折的精神,第二让奋斗中的在京老乡感受身边的力量。

涵涵说,“689老家河南”里这个689,其实就是咱们河南省省会郑州到北京689公里的距离。我们了解到,老乡会成立于2008年,从创建至今一直坚持做公益事业,立志打造在北京河南人最主要的集结交流地。在工作之余,大家除了联络乡情,主要通过活动的举行让每一名成员都成为河南文化的传播使者。

亲爱的读者,如果您有亲人在北京,或者您在去北京的时候遇到了困难,不妨记下这个名字和联系方式,这里有3000多名老乡会向你伸出温暖之手。

“689老家河南”在京公益热线:15652689689

“689老家河南”QQ群:6890100

卖老鼠药、收鸡蛋,他曾是一名小货郎

35岁的王少武现在是北京旺有源科技发展有限公司董事长。

在北京,这家具有机电设备安装工程专业承包一级资质,拥有多名高级建造师的企业已小有名气。

昨日,我通过QQ和王少武取得联系,听他讲自己的创业故事。

“俺干过很多工作,走街串巷

卖过老鼠药,收过鸡蛋、中草药,拉着车子到农村卖过袜子、秋衣、秋裤,还开过小餐馆……每一段经历都历历在目。”王少武说。

“俺出生在一个贫寒的家庭,初中都没有读。”王少武说,他家在洛宁县马店乡吕村,他有一个弟弟和一个妹妹。20岁那年

结婚后,为了改变家里的贫困状况,他和妻子背起行囊到广东打工。

每天上15个小时的班,月工资700元……尽管他不怕苦、不怕累,但微薄的收入还是离改变生活的目标很远。三年后,王少武回到家乡,开始了一个乡村货郎

的生活。

“在洛宁周边的乡村,俺拉着架子车,走街串巷地吆喝、叫卖……”王少武说,乡村货郎的生活一直持续到2004年下半年。在北京打工的妹夫回家探亲,听说妹夫一个月可以挣两千块钱,王少武决定去北京闯一闯。

背水泥、扛沙袋,他只身到北京闯荡

到北京后,王少武才发现,北京不是那么容易闯荡的。

王少武说,妹夫在做暖通机电的公司当销售经理,而自己初中都没上,设备的名字都记不全,只能在工地上扛沙袋、背水泥。做小工,得出苦力,既辛苦赚钱又少,于是,有心的王少武在日常生活中开始琢磨机电行业的技术要点。不到半年,他便掌握了设备的安装原理和细节,一些技术上的问题

也略知一二。

于是,他又有了做销售的想法。

经过再三努力,在那家机电公司做项目销售经理的妹夫想办法让他进了办公室。

坐在办公桌前的王少武既兴奋又忐忑。

“电脑的开关机按钮俺都找不到,普通话也不会讲,旁边坐的都是大学生,俺只会点头,不敢说

话。”王少武说,一周后,他跑回郑州,央求在读大学的小舅子教他用电脑。

回到北京后,他开始工作。

“大的单子做不了,只能销售一款能为壁挂炉自采暖家庭节约40%运行成本的节能温控器。第一个单子很小,但增加了俺的信心。”王少武说,这个单子其实只有一个温控器,大概260多元,却是他努力的结果。也因此,他刚踏进

办公室的自卑感荡然无存。之后,他每天泡在各网站的BBS上宣传公司的产品,试着向客户介绍产品、教客户操作,还组织客户团购。他明白,只有不断学习,才能成就一番事业。

因为服务态度好,此后,王少武的客户逐渐多了起来,他每天都忙个不停。

2005年年底粗算,王少武卖出的温控器,销售利润竟有15万左右。

怀揣700元钱,他开始了创业之路

2006年,王少武开始兼职销售公司最新引进的“地源热泵”中央空调。

这是一个技术性非常强的系统工程,对于连初中都没读过的王少武来说,弄不懂技术原理根本无法向客户介绍。

“刚好公司聘请了一个高级工程师,俺就强烈要求去工地学习。”

王少武说,他和工程师在工地上同吃同住,不停地向工程师讨教知识,一点一滴地记录着工程师说的每个术语、公式。

功夫不负有心人,两个月不到,王少武不仅掌握了技术,还为公司签了一个大工程。不仅如此,热情的业主还组织周围的朋友和

厂家一起开技术交流会。

交流会开过后,王少武又认识了

不少新客户,还和业主们成了好朋友。客户慢慢地多了起来,业绩慢慢上去后,王少武开始和妹夫商量出来单干。

“辞职后,俺手里只有700元钱。”王少武回忆说,当时,自己租

住在工地附近的一个小出租屋里。

“一个破木板床、一床被子、一个脸盆,就是俺的家当了。”王少武说,他印象最深的是,有一天,去客户那儿收取工程款,实在饿得不行了就到路边的小店吃了一盘炒拉条。

“12块钱啊!让俺心疼了好几天。”王少武说。

踏实肯干能吃苦,让他赢得不少客户

单干后,王少武给老家的弟弟和其他几个亲戚打电话,让他们来学技术,一起干。

他说,当时,他挂靠在别人的公司,因为工资都是年底结算,所以手里一直不宽余,但因为自己对客户很真诚,大家都信任他。

“尤其是一位姓袁的先生,从朋友那里了解俺的为人后,既没考察背景,也没让签合同,就把一套

高档别墅交给俺干,还预付了8万元工程款。”王少武说。

在接下来的几个月里,王少武又接到了许多新订单。靠着自己的踏实肯干、吃苦耐劳,他连续赢得了多名客户的信任与支持。

到2007年第三季度,他手头已经有28家地源热泵工程和几十家地板采暖工程。

“手里有钱了,我就回家在县

城买了一块宅基地,准备给父母盖房子,当年年底我又在北京订了一套房子。”

王少武说,2008年,他注册了公司。

“仅一年,俺公司的销售额就达到了700万,俺不用骑自行车了,花钱买了一辆桑塔纳,心里更美了,俺记得老家只有乡长、书记才坐桑塔纳。”王少武说,此后的几年里,他的生意一直顺风顺水,他

不仅在洛阳、郑州买了房,还开上了宝马,把家人接到北京住进了花园洋房。

他说,自己挣了钱以后,特别怀念家乡的人,所以,他现在一方面想多带点乡亲出来干活,另一方面想在郑州、洛阳设立自己的分公司,让自己的事业在家乡扎根。

“俺的计划是明年5月先成立郑州分公司,站稳后,再着手在洛阳干!”王少武说。